

MASTER IN SALES .

PROGRAMA DE **CONVALIDACIÓN** PARA
CERTIFICADOS EN CONSULTOR DE VENTAS ONLINE

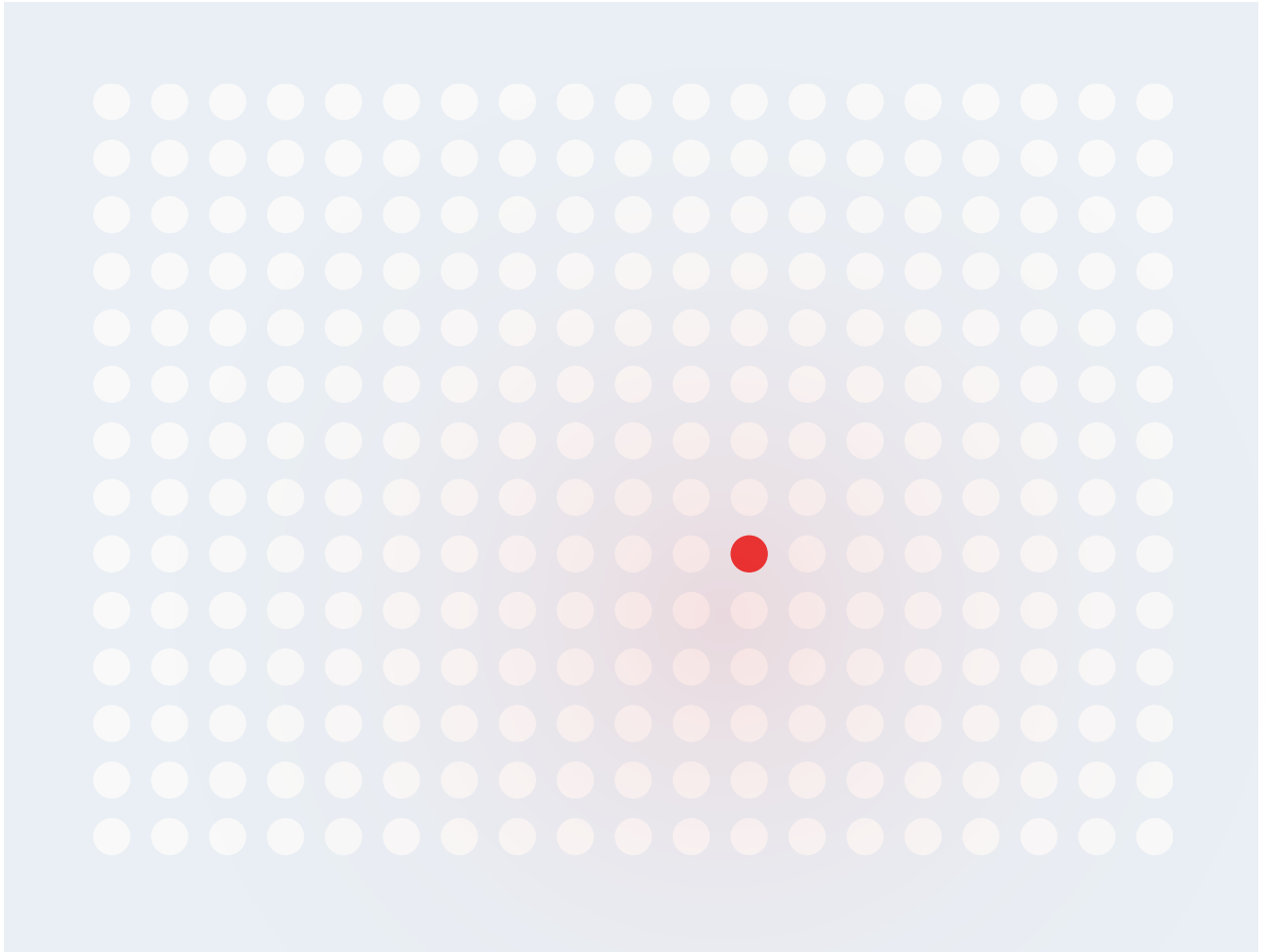
Tabla de Contenidos:

Descripción	04
¿Qué conseguirás?	06
Temario	09
Profesorado	20
¿Comienzo?	25



¿De qué color es el punto diferente? — ¿Cuántos puntos blancos hay?

Nuestro cerebro está programado para ignorar lo común y recordar lo **diferente**



La especialización en Ventas constituye una diferenciación clara que destaca a los Ejecutivos de Negocio del futuro en un mar de perfiles, formados en programas comerciales desfasados que mezclan confusamente marketing y ventas.

Con un currículum multidisciplinar que combina la Estrategia de Negocio, la Consultoría de Ventas y la Metodología comercial de **Sales Business School**, este programa Master está diseñado para llevarte al máximo nivel como Ejecutivo de Negocios y diferenciarte del resto.

El único Máster 100%
especializado en Ventas,
que te ayudará a impulsar
tu carrera comercial,
con visión estratégica
y gestionando el negocio
con los clientes de forma
sostenible y rentable.

Conviértete en el
Ejecutivo de Negocio
del futuro.

Las Ventas de productos o servicios siguen siendo la más importante de las actividades que realiza una empresa, no en vano constituyen la primera línea de cualquier cuenta de resultados.

La profesionalización de la actividad comercial, mediante formación específica en la más actualizada Metodología de Ventas es clave para mantenerse a la vanguardia del sector y triunfar en el complejo y dinámico entorno de los negocios del futuro.

*"el mundo empresarial
del presente necesita a los
ejecutivos de negocio del futuro"*



Únicamente los ejecutivos comerciales de máximo nivel cuentan con las habilidades y conocimientos necesarios para gestionar el negocio con los clientes de forma sostenible y rentable a largo plazo, contando con la visión estratégica de negocio necesaria para llevar a sus organizaciones a las mayores cotas de éxito.

El Master in Sales te permitirá alcanzar el máximo nivel como Ejecutivo de Negocios y posicionarte como la figura clave dentro de la estructura comercial de tu empresa.



Master 100%
especializado
Ventas

¿Qué conseguirás con el Programa?



Formar parte de la élite de los Ejecutivos Comerciales

Desarrollar los conocimientos, habilidades y metodología comercial más actuales y adaptados a la nueva estructura del mercado para triunfar en el ámbito empresarial del futuro.



Posicionarte de forma diferenciada en el área comercial como Ejecutivo de Negocios.

Te certificarás como uno de los Ejecutivos Comerciales del futuro, adquiriendo una visión analítica y estratégica del entorno empresarial, desarrollando competencias directivas que combinan la Estrategia de Negocio, la Consultoría de Ventas y la Metodología comercial de **Sales Business School**.



Formarte con Directivos de Ámbito Global especializados en Gestión de Negocio

Aprender de la mano de Directivos de Éxito con experiencia en las más grandes compañías de diferentes sectores y países y con amplia capacidad de formación en Ventas.



Triunfar en el complejo y dinámico entorno de los Negocios de Alto Rendimiento.

Aprender, gracias a una visión estratégica de negocio, a gestionar el negocio con los clientes de una manera sostenible y rentable, consiguiendo el éxito para su compañía.



*“El Programa Máster
que te certifica para **crecer**
en tu carrera comercial y,
en consecuencia, **ganar más**”*

**.ENFOQUE
MULTIDISCIPLINAR**

“Certifícate en el
Master in Sales
de Sales Business
School y forma
parte de la élite
de los Ejecutivos
Comerciales.”



Visión analítica y estratégica del entorno



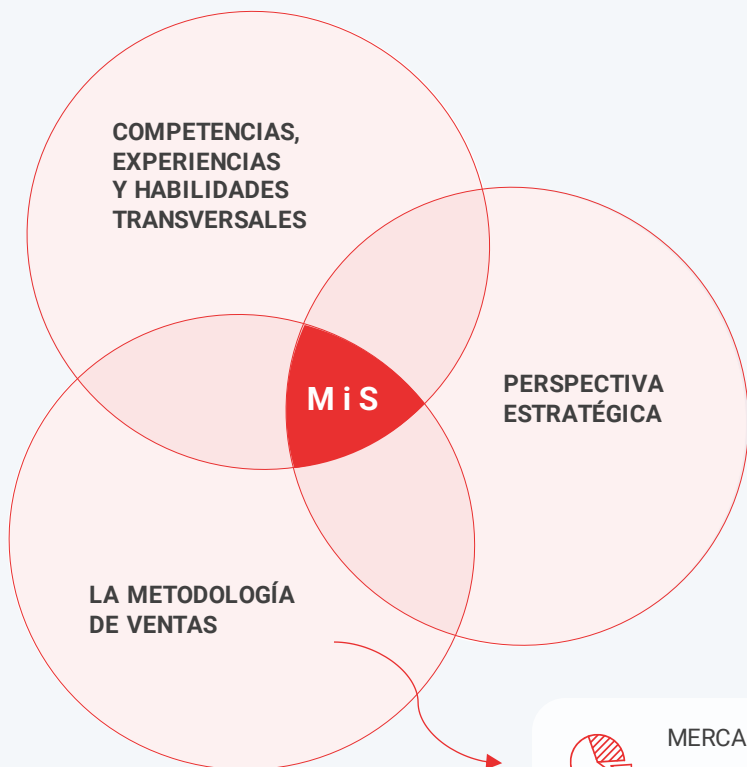
Competencias directivas para implementar
políticas de ventas y de negocio exitosas



Habilidades y metodología comerciales
más actuales

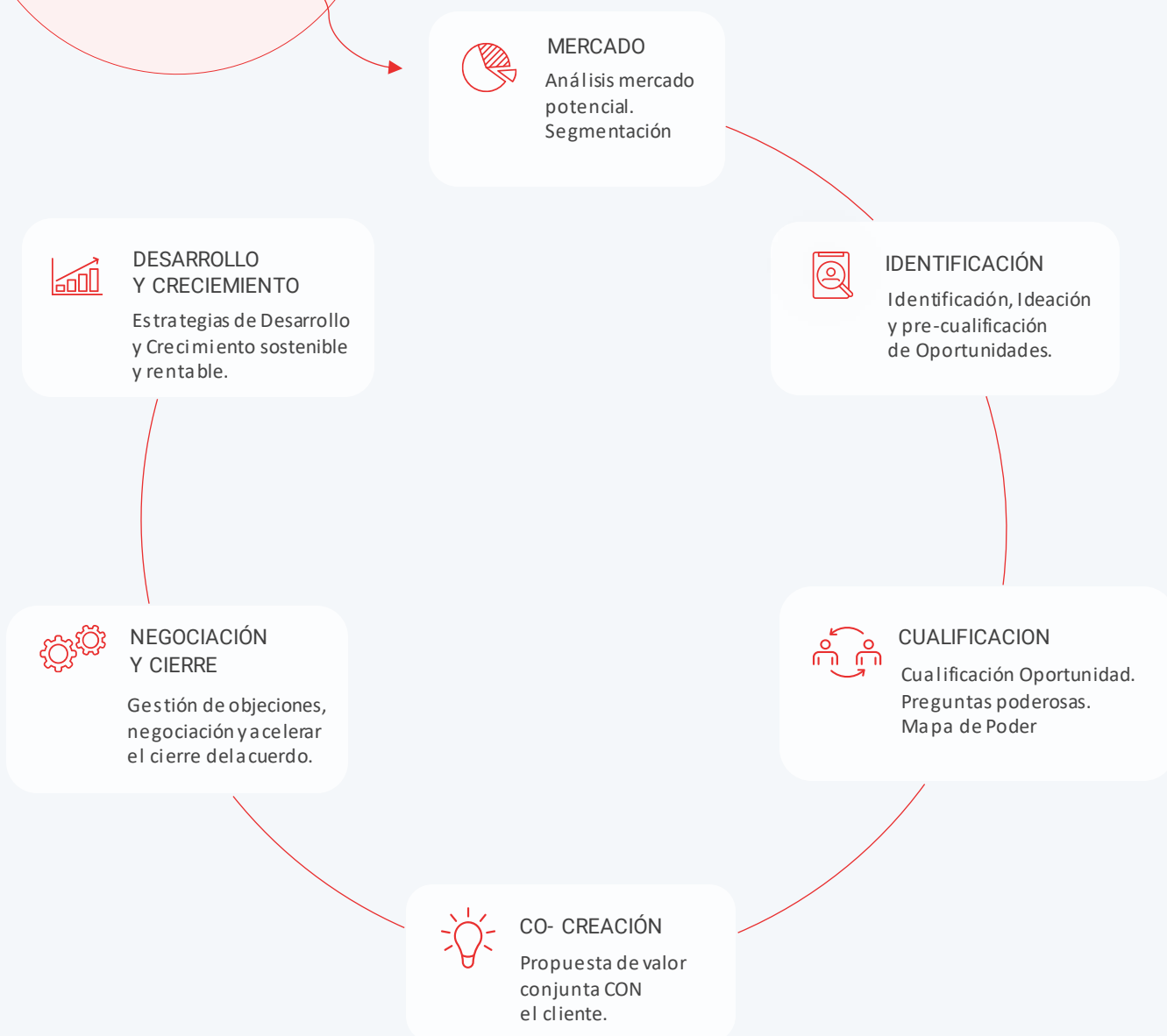
Obtén una visión analítica y estratégica del entorno empresarial, desarrolla las competencias directivas para implementar políticas de ventas y de negocio exitosas, uniéndote a la élite de los Ejecutivos Comerciales globales.

Áreas Formativas



Liderazgo | Inteligencia Emocional | Storytelling
 | Neuroventas | Experiencia del Cliente |
 Gestión de Grandes Cuentas | Distribución B2B |
 Retail | Modelos de Retribución | Compras

Plan Estratégico | Modelo de Negocio
 | Palancas de Desarrollo y Crecimiento | Ecosistema
 de Mercado | Casos de Negocio



Master in Sales (MiS)

Entiende el papel del perfil comercial cómo máximo responsable de los ingresos de una empresa y el ejecutivo de negocio del futuro.

- Apertura del Programa
- Objetivos y Presentaciones
- Beneficios y Oportunidades del Master in Sales

Dirección Estratégica

Entiende la importancia de integrar una visión holística de la estrategia empresarial y la comercial. Herramientas de análisis estratégico de negocio más avanzadas.

- Niveles, etapas y procesos de la Estrategia
- Análisis Interno (Empresa)
- Análisis Externo (Mercado)
- Estrategias de Posicionamiento y Desarrollo y Crecimiento
- Control y Seguimiento (Cuadro de Mando Integral)

Business Cases

Técnicas de Ventas Avanzadas

Descubre las técnicas de venta más actuales y aprende a utilizar las más adecuadas a cada tipo de segmento de cliente.

Las 10 técnicas y metodologías de Venta más importantes:

- | | |
|---------------------|--------------------------------------|
| 1. Sandler Selling | 6. Customer Centric Selling |
| 2. Solution Selling | 7. Baseline Selling |
| 3. Insight Selling | 8. Target Account Selling |
| 4. SPIN Selling | 9. The Challenger Sale |
| 5. Value Selling | 10. Strategic - Consultative Selling |

Business Cases

Estrategias Go-to-Market. Inbound & Outbound /Digital

Entiende las diferencias entre las estrategias Inbound y Outbound de ventas y las fases que las integran, aprendiendo a seleccionar la combinación más adecuada para el crecimiento de tu negocio.

- Estrategias Go-to-Market. Roles y Responsabilidades.
- Modelos de Ventas en la era digital.
- Transformación digital del proceso comercial.
- Herramientas de captación y gestión de clientes.

Modelo INBOUND (Digital)

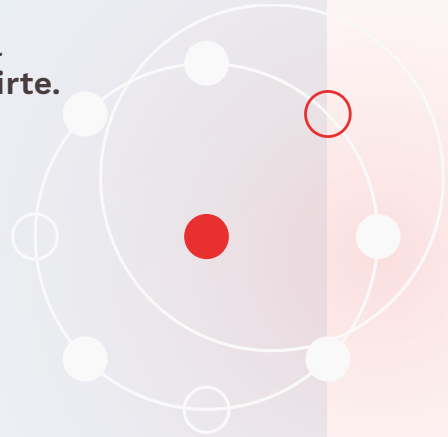
- | | |
|---|-----------------------------|
| • Proceso y metodología | • Enlace ecosistema digital |
| • Determinación de perfiles objetivo y medios | • Sales Funnel Cicle (SFC) |
| • Posicionamiento de Empresa | • MQLs y SQLs |
| • Canales de Venta (Omnicanalidad) | • Clientes (Conversión) |

Business Cases

I. Análisis de Mercado potencial y segmentación

Aprende a analizar el mercado potencial y detectar los segmentos a los que dirigirte.

- Cuantificar el Tamaño de Mercado. TAM. SAM. SOM. MS.
- Segmentación de Mercado.
- Segmentación del Cliente
- Segmentación de las Personas



Taller Práctico

II. Identificación, Ideación y pre-cualificación de Oportunidades

Investigación de potenciales oportunidades con el cliente enfocadas a sus objetivos y retos.

- *Sales Origination*
- Propuesta de Valor
- Account Planning

III. Cualificación Oportunidad. Preguntas poderosas. Mapa de Poder

Validar con el cliente las propuestas y escenarios de colaboración de acuerdo a sus prioridades, motivaciones, intereses y requisitos.

Detectar capacidad de compra, así como los perfiles claves del proceso de decisión de compra.

- Preguntas Poderosas
- Dinámicas y Mapas de Poder
- Identificar oportunidades, objetivos, motivaciones y agenda.
- Metodología BANT

IV. Co-creación, vender con el Cliente

"De vender al cliente, a vender CON el cliente"

Descubre el nuevo modelo de colaboración comercial y cómo aportar valor al cliente.

- Co-creación. El nuevo modelo de Colaboración Comercial
- Océanos Azules
- Propuesta de Valor Diferenciada

Storytelling

El arte de contar historias.

Aprende a presentar la venta como una experiencia extraordinaria.

- Metodología y Estructura del Storytelling.
- Storytelling Canvas
- Del Storytelling al Storydoing
- Elevator Pitch

V. Gestión de Objeciones, Negociación y acelerar el Cierre. Acuerdo

Conoce las objeciones más comunes de los clientes y aprende cómo superarlas

- Gestión de Objeciones
- Negociación. Concepto y Componentes
- Metodología y Técnicas de Negociación Avanzada
- Proceso de Negociación
- Aceleración del Cierre. Modelo BAFO

Estrategia y proceso de Compras -"el otro lado de la mesa"

Entiende el proceso de compras desde la perspectiva de tu interlocutor

- Compras vs. Ventas
- Nivel de madurez en Compras
- Las fases de desarrollo de un proyecto de Compras
- Matriz de Kraljic
- ¿Cómo te ven desde Compras?
- Gestión de proveedores
- Tendencias en Compras.
- Cómo aprovecharlas para vender

Liderazgo Relacional

Adquiere las habilidades de liderazgo necesarias para gestionar tus equipos comerciales y ayudar a tus vendedores a lograr los objetivos de negocio en el nuevo entorno VUCA

- Habilidades para liderazgo en entornos VUCA y su evolución BANI
- Liderazgo Relacional 360°
- Modelo TRACOM de Estilos Sociales.
- Coaching de equipos de alto rendimiento.
- Gestión del Cambio.

Ejercicios y Casos Prácticos

Desarrollo de relaciones de Confianza

Aprende a liderar las relaciones con tus clientes en entornos dinámicos, con las técnicas de la Venta por Confianza.

Identifica y aprende a trabajar con los *Social Styles* de tus interlocutores

- La venta por Confianza
- Modelos de Confianza. Fórmula de la Confianza
- Analizar el Perfil de los Interlocutores
- Construyendo Relaciones de Confianza con el Cliente
- Gestión de Relaciones

Ejercicios y Casos Prácticos

VI. Estrategias de Desarrollo y Crecimiento

Entiende y aplica estrategias innovadoras que te permitirán desarrollar el negocio con el cliente, logrando un crecimiento sostenible y rentable.

- Desarrollo de Clientes. Actuales, perdidos y dormidos.
- Estrategias de crecimiento: Up-Sell, X-sell y Attach
- Modelo Diamond

Ejercicios y Casos Prácticos

Plan de Ventas. Alineamiento con el Plan de Negocio

Desarrolla el Plan de Ventas alineado con los principales objetivos Estratégicos de la empresa y establece los mecanismos de gestión y previsión e indicadores de seguimiento (KPIs) para conseguir los resultados.

- ¿Qué es y qué no es un Plan de Ventas?
- Alineamiento con Objetivos Estratégicos de Negocio
- Estructura del Plan de Ventas.
- Mecanismos de Gestión y Previsión de Ventas.
- Indicadores de Seguimiento (KPIs).

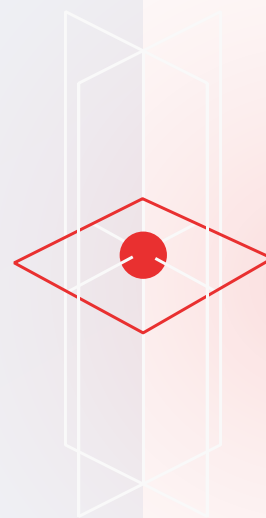
Ejercicios y Casos Prácticos

MASTER CLASS

Inteligencia Emocional

- Inteligencia emocional (saber)
- Observar (descubrir)
- Gestionar emociones propias (conocer)
- Escuchar activamente
 - empatizar (entender)
- Cultivar la Resiliencia (crecer)
- Identificar “necesidades” (construir)
- Trabajar con otros (reforzar)

Taller práctico y participativo de simulación



MASTER CLASS

Neuroventas

Aplicarás los principios y fundamentos de la neurociencia a la actividad comercial y de management de equipos.

- Fundamentos de la Neurociencia en la gestión de equipos.
- La Neurociencia aplicada a las Ventas.
- Neuromanagement. Criterios de Decisión.
- Herramientas de análisis emocional.
- Automatismos en la toma de decisiones.
- Confianza y Gestión del Miedo

MASTER CLASS

La experiencia de Cliente y su impacto en Ventas

Cómo se relaciona la empresa con sus clientes en todos los aspectos del recorrido de compra, desde el marketing hasta las ventas y el servicio al cliente pasando por cada punto de encuentro.

MASTER CLASS

La Venta a Grandes Cuentas

Las claves de la Gestión de Equipos de Alto Rendimiento en los clientes clave.

MASTER CLASS

Estrategias de Ventas B2B - Canales de Distribución -

Entiende el entorno y los principios de los Canales de Distribución en entornos B2B y analiza cómo se aplican.

MASTER CLASS

Estrategias de Ventas B2C - El modelo del Sector Retail -

Analiza los retos y tendencias de Venta en el sector Retail, y cómo desarrollar las estrategias más adecuadas de omnicanalidad.

MASTERCLASS

Estrategias de Ventas End-to-End Digitales - El Modelo Insurtech -

Entiende las nuevas estrategias y modelos de negocio de Ventas en entornos digitales y analiza cómo se aplican en el sector de Insurtech.

MASTER CLASS

Modelos de retribución comercial

Conoce los nuevos sistemas de gestión del talento comercial con modelos de medición, motivación, retribución y compensación que permitan conseguir el máximo potencial de tu equipo de ventas.

- ¿Cómo se ha pagado a los equipos comerciales? Presente y futuro, y ¿ahora qué?, ¿Cómo pagamos?
- ¿Tipos de comerciales, comisiones diferentes?
- Producto o servicio, ¿Cómo vendemos y cómo cobramos?
- Evolución, bonus & comisión, eterno dilema.
- Cuadros de mando, software de gestión comercial y los responsables de ventas, directores comerciales,
- ¿Qué hacemos y cómo les retribuimos?
- Factores para poder desarrollar un modelo, ¿Qué son las llaves?
- La emocionalidad en la venta, objetivos cuantitativos y cualitativos.
- El Esfuerzo en la venta.

Ejercicios y Casos Prácticos

CERTIFICACIÓN

Caso Práctico Final & Test de Certificación

Sin una **Metodología**, las ventas son accidentales y no tienen recorrido.

METODOLOGÍA ACTUALIZADA Y PROBADA

El contenido formativo de Master in Sales se basa en la Metodología de ventas actualizada.

La Metodología provee a nuestros alumnos de una estructura de etapas clave durante todo el proceso de Ventas y permite predecir las oportunidades y áreas de mejora en cada caso.

¿Por qué
Sales Business School?

Profesorado de prestigio

Integrado por algunos
de los más experimentados
Ejecutivos Comerciales
de España y el mundo.

Conoce a nuestros Profesores



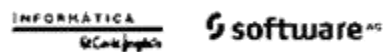
Víctor Costa

Licenciado en Ciencias Empresariales, Máster en Dirección Comercial y Marketing en el IE Business School y Máster en Intl. Management (INSEAD), ha trabajado durante 14 años en MICROSOFT y es fundador y CEO de ADVANCED CONSULTING.



Carlos Frutos

Estudió ingeniería de Telecomunicaciones en la Universidad Politécnica de Madrid. Ha realizado tareas de Dirección en INFORMÁTICA EL CORTE INGLES, MICRONET, DINSA, SOFTWARE AG y ADVANCED CONSULTING.



Diego San Román

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales en la UCM y MBA en la Universidad de Denver.

Ha realizado tareas de dirección en HP, SAMSUNG, MICROSOFT y DOMINION. En la actualidad es Director General de 24GENETICS y Socio Propietario de GARRISON GROUP..



Juan Allende

Económicas y Empresariales (UCM). MBA (IE), Máster en Humanidades y cursando Doctorado. Certificado Directivo Coach (UFV) y Buen Gobierno (IC-A). Diplomado en Logoterapia (Logoforo) y Miembro del Comité de COMPLIENCE Certifica España.

Ha trabajado en TELETTRA, Amper SA, Freetech Networks Consulting, MKD Automotive IS y ADVANCED CONSULTING.





Javier Baselga

Licenciado en ADE en Madrid y graduado en la Dublin Business School. Ha trabajado en Salesforce, Yext España y actualmente en Google.



Google



Jairo Ramos

Ldo. Administración y Dirección de Empresas (ESERP), Máster Dirección Comercial (ESERP). Ha sido Directivo en BuyPower, Uriach y actualmente Profesor Asociado en TecnoCampus y Global Sourcing Manager en TOWA PHARMA.



Juan Ignacio Pérez

Ingeniero Superior en Organización Industrial por la UPM, MBA por el IESE.

Actualmente es Consultor estratégico de empresas de primer nivel y Consultor de Formación en estrategia, ventas y Marketing en la Cámara de Comercio de Madrid y en la Universidad Europea. Doctorando en Neuroventas.



Santiago Castro

Licenciado en Economía y Máster de Dirección en Yale. Ha trabajado en BOOZ-ALLEN & HAMILTON como Business Consultant, OLIVER WYMAN, PROCTER&GAMBLE, ADVANCED CONSULTING. Experto en Inteligencia Emocional Comercial.

Booz | Allen | Hamilton®



Salvador Cayón

Licenciado en Física electrónica, ha trabajado en Compaq como product Manager.

Actualmente Consumer Sales Manager HP Iberia en HP

COMPAQ



Josep Gendra

Ldo. Psicología de la Educación (UAB) Máster (Univ. de Barcelona) y Postgrado Gestión rentable de clientes (ESADE). Experto en Coaching y Liderazgo.

Ha sido Directivo en Generali y actualmente Directivo en REALE Seguros.

GENERALI





Francisco Torres-Brizuela

Ingeniero Industrial por la Pontificia Universidad Católica Argentina, Executive MBA en IE Business School y IMD Business Management.

Ha desempeñado funciones directivas para DATALOGIC como General Manager para Iberia y Region Manager EMEA. Actualmente, es Channel, Alliances & Cloud SP's Director Iberoamerica en NETAPP y profesor de Sales Business School.

DATALOGIC



Luis Hidalgo

Licenciado en Derecho Laboral por la Universidad Autónoma de Madrid, Master en Gestión de RRHH. Ha desarrollado funciones directivas para IKEA, DHL y SAGE.

Actualmente, es Managing Partner en DeCV&Partners y profesor de Sales Business School.



de **CV** & partners



Javier Gallardo

Economista (Universidad Carlos III de Madrid) con postgrado en IESE (Customer Experience), ha trabajado durante 20 años en Sage. Actual Director de Experiencia de Clientes y Customer Success

Sage



Roberto Espinosa

Economista (Univ. de Valladolid y San Diego). Ha sido Directivo de Intel en España y Europa durante más de 15 años y Senior Business Manager en Tech Data Europa. Actualmente es Director para el Sur de Europa en ULTIMAKER.



TechData

leadtochange

Ultimaker



Miguel Aldalur Grien

Licenciado en Ingeniería Agrónoma de Industria Alimentaria por la Universidad Politécnica de Madrid, MBA por IE Business School y Executive Programme de la London Business School. Ha desempeñado funciones directivas para ADESLAS, METLIFE, BNP PARIBAS y CASER entre otras.

Actualmente es Global Chief Sales Officer (CSO) para INSURAMA, Co-fundador-Consejero EN NI MA SHOPS y profesor de ICEA de Transformación Digital y Profesor de Sales Business School.



BNP PARIBAS

insurama

Esto es lo que **opinan** los **alumnos** de nuestra Escuela.



Francesc Sonnenstein
★★★★★



Formación muy completa, engloba el proceso integral, aporta documentación exquisita soportado por unas sesiones online de primer nivel



Mónica F. Gallart
★★★★★



Una escuela de negocio que permite a los que nos apasiona la venta podamos seguir formándonos, adquiriendo nuevos conocimientos, experiencias prácticas de éxito en el mercado. Además, nos conectamos con otros profesionales haciendo networking que nos puede ayudar profesionalmente sin duda.



David Sánchez
★★★★★



Una formación de calidad, con mucho y buen contenido y profesores con mucha experiencia. Muy recomendable para entornos de venta B2B

Juan Alberto Garrido Parras
★★★★★



Muy buena experiencia. Muy recomendable para todas las personas que pertenezcan al equipo de ventas y quieran profesionalizar esta magnífica



Miguel Ángel García Pérez
★★★★★



Gran escuela donde con clases magistrales sobre ventas junto con un trabajo intenso en múltiples casos reales he aprendido un montón sobre cómo mejorar en ventas. Altamente recomendable si quieres convertirte en un verdadero consultor de ventas. Profesionales excepcionales.



Juan Pérez
★★★★★
@username



Totalmente recomendable!!! Muy ameno y con profesores, muy profesionales. Todos los temas muy constructivos y del día a día.

Guillermo Cano Villanueva
★★★★★



La verdad que merece la pena hacer un curso con ellos. Grandes profesionales, buenos programas y gran trato y atención. Seguiremos creciendo juntos.

Alejandro Alén García-Bermejo
★★★★★



Totalmente recomendado para los responsables de ventas que quieran evolucionar

Alfonso Fernández Martínez
★★★★★



Muy agradecido. Os recomiendo totalmente esta formación. El equipo consultor es muy profesional y os enriquecerán con sus conocimientos y experiencias. Gracias Sales Business School.

Francisco González
★★★★★



Aparte de sus contenidos, que son fantásticos y muy completos, los profesores disponen de una gran experiencia en el ámbito en el que están, además, gracias a que han trabajado en empresas de renombre, he podido absorber toda la experiencia que tenían. Gracias por todos vuestros conocimientos, me ha ayudado a mejorar en el ámbito de Ventas.

Pablo BM
★★★★★



Estupenda formación, con ponentes de un nivel profesional muy elevado. Igual que los compañeros, lo que hace que la experiencia general sea muy fructífera.

Ana Ortiz
★★★★★



Una visión muy interesante de la



Mauricio Chona Quevedo
★★★★★



Sin lugar a duda una de las mejores inversiones que he podido hacer, grandes instructores con amplia experiencia, grandes compañeros y múltiples herramientas para hacer cada día mejor nuestro proceso comercial.

Carlos Martín
★★★★★



El programa ha puesto a mi disposición herramientas de consultoría que he podido aplicar a mi desempeño profesional de forma inmediata y con facilidad. La documentación de apoyo se ha convertido en un recurso útil, en formas que no había previsto. Muy satisfecho.

David Beneitez
★★★★★



Modelo de formación diferencial, programación perfectamente combinable con el horario de trabajo. Formadores y equipos técnico-administrativo dispuesto y servicial. una gran experiencia con el programa de formación para consultores de ventas, desaprender para crecer!



J. Norberto Morales S.
★★★★★



+90K

Profesionales formados en Ventas

9,7

Índice de Satisfacción

11

Países donde hemos trabajado

+30

Años formando profesionales de Ventas

CALENDARIO DE SESIONES

HORA	PROFESOR	MÓDULO
S1 19:00 22:00	Víctor Costa	Apertura y presentación del Programa MASTER IN SALES. Introducción
S2 19:00 22:00	Víctor Costa	Dirección Estratégica I
S3 19:00 22:00	Víctor Costa	Dirección Estratégica II
S4 19:00 22:00	Víctor Costa	Dirección Estratégica III. Business Cases
S5 19:00 22:00	Roberto Espinosa	Técnicas de Ventas Avanzadas (1)
S6 19:00 22:00	Roberto Espinosa	Técnicas de Ventas Avanzada (y 2). Caso Práctico
S9 19:00 22:00	Juan Ignacio Pérez	Metodología de Ventas (I): Análisis mercado potencial. Segmentación
S7 19:00 22:00	Diego San Roman	Go-to-Market: Outbound & Inbound/Digital (1)
S8 19:00 22:00	Diego San Roman	Go-to-Market: Outbound & Inbound/Digital (y 2)
S10 19:00 22:00	Juan Ignacio Pérez	Metodología de Ventas (II): Identificación, Ideación y pre-cualificación de Oportunidades
S11 19:00 22:00	Javier Baselga	Metodología de Ventas: (III). Cualificación Oportunidad. Preguntas poderosas. Mapa de Poder
S12 19:00 22:00	Carlos Frutos	Metodología de Ventas: (IV). Co-creación, vender con el Cliente
S13 19:00 22:00	Nicolas Randall	Storytelling. Vender como experiencia extraordinaria
S14 19:00 22:00	Juan Allende	Metodología de Ventas: (V). Gestión de objeciones y negociación y acelerar el cierre
S15 19:00 22:00	Jairo Ramos	Estrategia y proceso de Compras ("el otro lado de la mesa").
S16 19:00 22:00	Juan Allende	Liderazgo Relacional en entornos VUCA-BANI
S17 19:00 22:00	Juan Allende	Desarrollo de relaciones de Confianza.
S18 19:00 22:00	Carlos Frutos	Metodología de Ventas: (VI). Estrategias de Desarrollo y Crecimiento
S19 19:00 22:00	Carlos Frutos	Metodología de Ventas: (VI). Estrategias de Desarrollo y Crecimiento (y 2)
S20 19:00 22:00	Juan Ignacio Pérez	Plan de Ventas. Alineamiento con el Plan de Negocio (1)
S21 19:00 22:00	Juan Ignacio Pérez	Plan de Ventas. Alineamiento con el Plan de Negocio (y 2)
S22 19:00 22:00	Santiago Castro	Master Class. Inteligencia emocional
S23 19:00 22:00	Josep Gendra	Master Class. Neuroventas
S24 19:00 22:00	Javier Gallardo	La experiencia de Cliente y su impacto en Ventas
S25 19:00 22:00	Nieves Delgado	Master Class. La Venta a Grandes Cuentas
S26 19:00 22:00	Francisco Torres Brizuela	Master Class. Estrategia de Venta a Canales de Distribución / Partners
S27 19:00 22:00	Miguel Aldalur	Master Class. Estrategia de Ventas Insurtech
S28 19:00 22:00	Salvador Cayón	Master Class. Estrategia de Venta a Retail
S29 19:00 22:00	Luis Hidalgo	Master Class. Modelos de retribución comercial
S30 19:00 2:00	Javier Baselga	Caso Final y Test final de Certificación.



MODALIDAD

Videoconferencia
en español.



HORARIO

19:00h – 22:00h



CONVOCATORIAS

Reserva tu plaza



CONVALIDACIÓN

~~7.500 €~~ 6.525 €

* *Financiación - Segura,*
* *Bonificable para empresas - Fundae*
* *Condiciones Exclusivas para alumnos con certificación en el Programa Consultor de Ventas Online*



DURACIÓN

30 sesiones | 5 meses

Nº de sesiones a convalidar: 30

[SOLICITAR
ADMISIÓN](#)

[VER ITINERARIO
COMPLETO](#)



Bonificable para **Empresas** | Financiación para **Particulares**

segura


fundae.es

Best-in-Class Selling!

Cl. de la Azalea, 1, 28109 Madrid
Teléfono : 917 874 746
www.salesbusinessschool.es

facebook.com/salesbusinessschool/

instagram.com/salesbusinessschool/

linkedin.com/school/salesbusinessschool/

open.spotify.com/show/2SuA0C1B99TRG0gclwj0x0

youtube.com/channel/UCvrYxAzYjdaK1YiJps6Znmg

